



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis serta didukung dengan data yang diperoleh dari hasil penelitian, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan, yaitu :

1. Prospek

Dalam hal prospek, agent sudah bisa memenuhi target minimal yang ditetapkan oleh perusahaan. Salah satunya adalah dalam satu hari agent sudah melakukan kontak prospek bahkan lebih dari empat, agent dalam satu hari minimal harus bertemu dengan dua orang baru untuk menjelaskan atau menceritakan tentang sequislife dan produknya, agent bisa melakukan wawancara penjualan tiap harinya kepada minimal satu orang, bahkan terkadang lebih.

2. Pembuatan proposal

Dalam hal ini agent masih belum bisa memenuhi target minimal yang ditetapkan oleh perusahaan. Karena dalam satu hari agent belum tentu membuat janji untuk bertemu menyerahkan proposal, hal ini disebabkan terkadang karena nasabah sibuk dan tidak bisa bertemu. Dari sini berarti agent masih belum bisa memenuhi kebijakan perusahaan untuk bisa menyerahkan proposal satu hari minimal kepada satu orang.



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Sedangkan dari realisasi yang terjadi untuk refrensi agent sudah dapat memenuhi meskipun belum sepenuhnya. Perbandingan antara jumlah target dengan realisasi yang ada hanya berbeda sedikit dan dikatakan sudah sesuai. Hal ini dapat bermanfaat untuk agent karena paling tidak agent mendapatkan penambahan data nama yang bisa digunakan untuk menambah daftar prospek.

Pembuatan proposal berpengaruh terhadap tingkat closing, karena tidak selalu jika agent menyerahkan proposal pada saat itu akan closing, tetapi perlu beberapa kali untuk melakukan hal yang sama kepada nasabah yang berbeda. Maka dari itu agent harus lebih meningkatkan pembuatan proposal dan menyerahkan kepada nasabah.

3. Closing/Pelayanan Purna jual

Beberapa kebijakan ada yang sudah terpenuhi, tapi dalam satu hari agent masih belum bisa melakukan minimal satu closing atau pelayanan purna jual. Hal ini disebabkan agent yang kurang memanfaatkan waktu, terkadang lupa membuat janji ulang untuk bertemu nasabah guna menyerahkan proposal atau ilustrasi. Atau pada saat membuat janji, nasabah sedang diluar kota atau nasabah sibuk dan selanjutnya agent tidak kembali menghubungi. Sehingga kesempatan untuk melakukan closing peluangnya semakin kecil. Closing selalu dipengaruhi oleh tingkat pembuatan proposal.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang dibuat, maka saran yang dapat penulis sampaikan adalah :

1. Pembuatan proposal

Sebaiknya untuk pembuatan proposal agent mencari cara agar pembuatan proposal bisa langsung dilakukan saat janji temu awal, contohnya seperti agent membawa laptop yang sudah bisa digunakan untuk membuat proposal dan menunjukkan langsung ilustrasi dari kebutuhan nasabah yang telah dijelaskan sebelumnya. Dengan begitu sehingga agent tidak membunag waktu lagi untuk bertemu hanya menyerahkan proposal.

Jika memang agent tidak memiliki laptop atau alat elektronik lainnya yang bisa digunakan untuk membuat proposal, sebaiknya agent segera membuat janji bertemu dengan nasabah, atau janji temu tersebut sudah disepakati dari awal kapan dan dimana tempatnya, sehingga sudah pasti dan tidak perlu melakukan kontak kembali hanya untuk menanyakan apakah bisa untuk bertemu kembali.

2. Closing/Pelayanan Purna jual

Sebaiknya closing atau layanan purna jual dilakukan agent pada saat nasabah sudah mengerti dengan produk atau proposal yang dijelaskan, disini agent harus lebih bisa meyakinkan nasabah untuk mengambil asuransi yang sesuai dengan kebutuhan. Tanpa agent meyakinkan nasabah, maka kebanyakan nasabah tidak akan mengambil asuransi. Agent harus bisa mengubah pola pikir dan cara pandang nasabah





terhadap asuransi, sehingga nasabah merasa butuh untuk membeli asuransi pada PT AJ Sequislife. Disamping itu perlu adanya pengaturan jadwal yang baik untuk tiap-tiap agent, agar segala kegiatan terencana dengan baik dan dilakukan sesuai dengan jadwal yang sudah dibuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Binus Universitas, Jakarta. *Audit Operasional atas Penjualan Kredit dan piutang PT. Sangrox*, (<http://eprints.binus.ac.id/8767/>)/diakses 15 januari 2012; pk 22.35
- Binus Universitas, Jakarta. *Audit Operasional atas Penjualan kredit dan piutang PT. Sangrox*, o(<http://eprints.binus.ac.id/8767/>), diakses 15 januari 2012; pk 22.35)
- Chairul, Marom. 2002. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. pengertian penjualan. hal 28
- Dwirmayanti. *Pelaksanaan audit Operasional*(<http://dwirmayanti.wordpress.com/2010/03/04/pelaksanaan-audit-operasional/>), diaksaes 20 Januari 2012; pk 14.36)
- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. pengertian penjualan. Hal 24
- Swastha, Basu. 2005. *Manajemen Penjualan*. hal 405-410
- http://www.google.co.id/#hl=id&gs_nf=1&cp=22&gs_id=28&xhr=t&q=pengertian+n+pemasaran+jasa&pf=p&sclient=psy-ab&oq=pengertian+pemasaran+j&gs_l=&pbx=1&bav=on.2.or.r_gc.r_pw.r_qf.&fp=7fe68835d3e06167&biw=1366&bih=556. Pk 12.12 19 sept 2012
- <http://ariefrac.wordpress.com/category/pengertian-sop/dahlanforum.wordpress.com/2010/08/01/contoh-prosedur/>
- <http://www.streetdirectory.com/sequislife> pk 12.47 19 September
- <http://polisasuransi.blogspot.com/2012/03/perbedaan-asuransi-kesehatan-sequislife.html> pk 12.48 19 sept
- <http://rajabpresentasi.com/2008/12/pemasaran-produk-jasa-service-marketing> 19 sept pk 12.49
- <http://taqinpanteraya.blogspot.com/2010/10/pengertian-prospek.html> 14 SEPT 2012 PK 19.15
- Widyatama Universitas, Bandung. *Peranan Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan*, (<http://dspace.widyatama.ac.id/jspui/bitstream/10364/416/1/0101a53.pdf>), diakses 15 Januari 2012; pk 21.19)





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

Widyatama Universitas, Bandung. *Manfaat Audit Operasional dalam menunjang efektivitas Pengendalian Internal Penjualan*, (<http://dspace.widyatama.ac.id/handle/10364/524>), diakses 15 Januari 2012; pk21.23)

Widjayanto, Nugraha. 1985. *Tahap-Tahap Audit Operasional*. Buku 1. Jakarta